

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ Й НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ МІСЬКОГО
ГОСПОДАРСТВА**

Л.Г.Чеканова

**ПРОГРАМА Й РОБОЧА ПРОГРАМА
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

«КОМЕРЦІЙНА РОБОТА»

(для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня: бакалавр
денної форми навчання
напряму підготовки 6.100400 - «Транспортні технології»)

ХАРКІВ - ХНАМГ - 2009

Програма й робоча програма навчальної дисципліни «Комерційна робота » для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня: бакалавр денної форми навчання напрямку підготовки 6.100400- «Транспортні технології»)/ Харк. нац. акад. міськ. госп-ва: уклад.: Л.Г. Чеканова;– Х.: ХНАМГ, 2009. – 16с.

Укладач: Л.Г. Чеканова

Рецензент: доц., канд. екон. наук В.О.Пасічний

Рекомендовано кафедрою економіки будівництва
(протокол засідання № 3 від 28.10.2009 р.)

ЗМІСТ

	Стор.
ВСТУП	4
1. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.....	5
1.1. Мета, предмет та місце дисципліни.....	5
1.2. Інформаційний обсяг (зміст) дисципліни.....	6
1.3. Освітньо-кваліфікаційні вимоги.....	6
1.4. Рекомендована основна навчальна література.....	7
1.5. Анотації програми навчальної дисципліни.....	7
2. РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ (для студентів 4 курсу денної форми навчання).....	9
2.1. Розподіл обсягу навчальної роботи студента за напрямками підготовки та видами навчальної роботи.....	9
2.2. Зміст дисципліни.....	9
2.2.1.Розподіл часу за модулями і змістовими модулями.....	10
2.2.2.Лекційний курс.....	10
2.2.3.Практичні заняття.....	11
2.2.4.Індивідуальні заняття.....	12
2.2.5.Самостійна навчальна робота студента.....	12
2.3. Засоби контролю та структура залікового кредиту.....	14
2.4. Інформаційно-методичне забезпечення.....	15

ВСТУП

Комерційна діяльність являє собою новий напрямок у роботі підприємства, що одержало розвиток у зв'язку з формуванням ринкових відносин в економічній системі України. Це в значній мірі визначає той інтерес, що проявляється до неї з боку учасників процесу виробництва товарів, оскільки цей інтерес прямо пов'язаний з можливостями роботи підприємства й найчастіше визначає можливості його подальшого існування.

Дисципліна “Комерційна робота” входить у блок спеціальних дисциплін і займає важливе місце, тому що необхідність самостійного рішення питань комерційної діяльності вимагає як розуміння завдань, так і прийняття обґрунтованих рішень на основі грамотного підходу, що можливий тільки через оволодіння основами комерційної роботи.

Курс “Комерційна робота” як наукова дисципліна вивчає раціональну організацію комерційних операцій. Він тісно пов'язаний з курсами “Маркетинг”, “Менеджмент”, “Економіка підприємства”

Вивчення курсу будується на основі лекцій, семінарських і практичних занять і закінчується здачею заліку. Дисципліна «Комерційна робота» за освітньо-професійною програмою має статус варіативної.

Програма навчальної дисципліни розроблена на основі:

- ГСВО МОН України «Освітньо-професійна програма підготовки спеціаліста за спеціальностями напряму 0501 – «Економіка і підприємництво», 2002.
- ГСВО МОН України «Освітньо-кваліфікаційна характеристика спеціаліста спеціальності 7.050107 – «Економіка підприємства», 2004.
- СВО ХНАМГ Навчальний план підготовки спеціаліста спеціальності 7.050107 – «Економіка підприємства», Харків, 2006.

Програма ухвалена кафедрою економіки будівництва (протокол № 3 від 28.10.2009) та Вченою радою факультету економіки і підприємництва (протокол № від 2007р.)

1. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1.1. Мета, предмет та місце дисципліни

1.1.1 Мета та завдання вивчення дисципліни – надання знань щодо сутності й закономірностей раціональної організації комерційної роботи підприємства, ознайомлення з понятійним апаратом, термінологією, яка діє в сучасній практиці ділового спілкування, виробничій і комерційній діяльності підприємства. Вивчення сутності організації підприємства, суб'єктів й об'єктів комерційної роботи, формування цінової політики підприємства.

1.1.2 Предмет вивчення дисципліни – основи й особливості комерційної роботи як навчального курсу виступають принципи й методи економічних відносин у конкретному діловому просторі, спрямованому на одержання прибутку.

В процесі вивчення дисципліни " Комерційна робота " студент матиме можливість засвоїти основні сутність і принципи комерційної роботи, теоретичні основи й закономірності формування та розвитку комерційної діяльності, та характеристики її суб'єктів; оволодіти навичками самостійно аналізувати й розвивати відносини комерсанта з фінансовими інститутами, такими як банки, ринок цінних паперів, тощо.

Навчальний курс передбачає лекції, під час яких викладаються ключові моменти та основні положення; практичні заняття для отримання необхідних навичок, використання аналітичного інструментарію й перевірки правильності розв'язання задач; самостійну роботу, що включає вивчення курсу за підручниками, учбовими посібниками, нормативною і законодавчою базою, додатковими джерелами, підготовку до тестових і контрольних завдань.

Викладення курсу повинно базуватися на знаннях попередніх дисциплін таких як: економіка підприємства, мікроекономіка, бухгалтерський облік, статистика, ціноутворення, менеджмент тощо.

1.2. Інформаційний обсяг (зміст) дисципліни

Модуль. Комерційна робота (3/108)

Змістовий модуль (ЗМ) 1. Основи комерційної роботи підприємства

1. Економічна сутність комерційної роботи підприємства.
2. Поняття й зміст комерційної роботи підприємства.
3. Система й принципи організації господарських відношень процесі комерційної роботи.

ЗМ 2. Організація комерційної роботи підприємства

4. Основні суб'єкти комерційної роботи підприємства на товарному ринку.
5. Витрати комерційного підприємства й формування цінової політики.
6. Організація товарно-збутової політики підприємства.

ЗМ 3. Визначення шляхів підвищення економічної ефективності комерційної роботи

7. Роль банків в організації комерційної роботи підприємства.
8. Практичні рекомендації щодо рекламної роботи підприємства.
9. Стратегічне управління комерційною роботою підприємства.

1.3. Освітньо-кваліфікаційні вимоги

Освітньо-кваліфікаційні вимоги наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Вміння (за рівнями сформованості) та знання	Типові завдання діяльності, в яких використовують вміння та знання	Виробничі і соціальні функції, до яких відносяться типові задачі діяльності
Знати основні методи комерційної роботи підприємства в умовах конкуренції	Виробнича	Організаційна, планова, виконавська
Вміти досліджувати та аналізувати комерційні можливості підприємства.	Виробнича	Організаційна, планова, виконавська
Визначати оптимальність комерційної роботи підприємства	Виробнича	Організаційна, планова, виконавська

1.4 Рекомендована основна навчальна література

1. Альбеков А. У., Согомонян С. А. Экономика коммерческого предприятия. Серия «Учебники, учебные пособия». – Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 448 с.
2. Осипова Л. В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности. Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2000. – 624 с.
3. Панкратов Ф.Г., Серьогіна Т.К. Комерційна справа: Навч. посібник. 2-е вид. – Рівне: Вертекс, 2002. – 352 с.
4. Тарасюк Г. М. Планування комерційної діяльності: Навч. посібник – К.: Каравела, 2005. – 400 с.
5. Третьяк С.Н. Коммерческая деятельность. Часть 1. Основы теории и организации. – Хабаровск: ДВГУПС, 1999. – 138 с.
6. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. – М.: Юристъ, 2000. – 659 с.

1.5 Анотація

КОМЕРЦІЙНА РОБОТА

Мета вивчення дисципліни – надання знань щодо сутності й закономірностей раціональної організації комерційної роботи підприємства, ознайомлення з понятійним апаратом, термінологією, яка діє в сучасній практиці ділового спілкування, виробничій і комерційній роботі підприємства. Вивчення сутності організації підприємства, суб'єктів й об'єктів комерційної роботи, формування цінової, товарно-збутової політики підприємства. Дисципліна вивчає основи й особливості комерційної роботи, принципи й методи економічних відносин у конкретному діловому просторі, спрямованому на одержання прибутку.

Аннотация

КОММЕРЧЕСКАЯ РАБОТА

Цель изучения дисциплины – приобретение знаний о сущности и закономерностях рациональной организации коммерческой работы предприятия, ознакомление с понятийным аппаратом, терминологией, которая существует в практике делового общения, производственной, коммерческой работе предприятия. Изучение сущности организации предприятия, субъектов и объектов коммерческой работы, формирования ценовой, товарно-сбытовой политики предприятия.

Дисциплина изучает основы и особенности коммерческой работы, принципы и методы экономических отношений в конкретном деловом окружении, направленном на получение прибыли.

2 РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ (для 4 курсу денної форми навчання)

2.1. Розподіл обсягу навчальної роботи студента за спеціальностями та видами навчальної роботи

Спеціальність, спеціалізація (шифр, аббревіатура)	Всього, кредит/ /годин	Семестр (и)	Години								Екзамен (семестр)	Заліки (семестр)
			Аудиторні	у тому числі			Самостійна робота	у тому числі				
				Лекції	Практичні, семінари	Лабораторні		Контр.роб	КП/КР	РГР		
6.10400	3/ 108	7	60	30	30	-	48	-	-	-		7

2.2. Зміст дисципліни

Модуль. Комерційна робота(3/108)

ЗМ 1. Основи комерційної роботи підприємства.....(1,1/38)

1. Економічна сутність комерційної роботи підприємства.
2. Поняття й зміст комерційної роботи підприємства.
3. Система й принципи організації господарських відношень процесі комерційної роботи.

ЗМ 2. Організація комерційної роботи підприємства.....(1,2/42)

4. Основні суб'єкти комерційної роботи підприємства на товарному ринку.
5. Витрати комерційного підприємства й формування цінової політики.
6. Організація товарно-збутової політики підприємства.

ЗМ 3. Визначення шляхів підвищення економічної ефективності комерційної роботи.....(0,7/24)

7. Роль банків в організації комерційної роботи підприємства.
8. Практичні рекомендації щодо рекламної роботи підприємства.
9. Стратегічне управління комерційною роботою підприємства.

**2.2.1. Розподіл часу за модулями і змістовими модулями
та форми навчальної роботи студента**

Модулі (семестри) та змістовні модулі	Всього кредит/годин	Форми навчальної роботи, годин			
		Лекц.	Практ.	Лаб.	СРС
Модуль. Комерційна робота	3/108	30	30	-	48
ЗМ 1. Основи комерційної роботи підприємства	1,1/38	8	10	-	20
ЗМ 2. Організація комерційної роботи підприємства	1,2/42	14	14	-	18
ЗМ 3. Визначення шляхів підвищення економічної ефективності комерційної роботи	0,7/24	8	6	-	10

2.2.2 Лекційний курс

Зміст	Кількість годин
	6.100400
1	2
ЗМ 1. Основи комерційної роботи підприємства	8
Тема 1. Економічна сутність комерційної роботи підприємства	2
Тема 2. Поняття й зміст комерційної роботи підприємства	4
Тема 3. Система й принципи організації господарських відношень процесі комерційної роботи	2
ЗМ 2. Організація комерційної роботи підприємства	14
Тема 4. Основні суб'єкти комерційної роботи підприємства на товарному ринку	2

Продовження табл.

1	2
Тема 5. Витрати комерційного підприємства й формування цінової політики	6
Тема 6 Організація товарно-збутової політики підприємства	6
ЗМ 3. Визначення шляхів підвищення економічної ефективності комерційної роботи	8
Тема 7. Роль банків в організації комерційної роботи підприємства	2
Тема 8. Практичні рекомендації щодо рекламної роботи підприємства	4
Тема 9. Стратегічне управління комерційною роботою підприємства	2
Разом:	30

2.2.3 Практичні заняття

Зміст	Кількість годин
	6.100400
1	2
ЗМ 1. Основи комерційної роботи підприємства	10
Тема 1. Економічна сутність комерційної роботи підприємства	2
Тема 2. Поняття й зміст комерційної роботи підприємства	4
Тема 3. Система й принципи організації господарських відношень процесі комерційної роботи	4
ЗМ 2. Організація комерційної роботи підприємства	14
Тема 4. Основні суб'єкти комерційної роботи підприємства на товарному ринку	4
Тема 5. Витрати комерційного підприємства й формування цінової політики	6
Тема 6 Організація товарно-збутової політики підприємства	4
ЗМ 3. Визначення шляхів підвищення економічної ефективності комерційної роботи	6

Продовження табл.

1	2
Тема 7. Роль банків в організації комерційної роботи підприємства	2
Тема 8. Практичні рекомендації щодо рекламної роботи підприємства	2
Тема 9. Стратегічне управління комерційною роботою підприємства	2
Разом:	30

2.2.4 Індивідуальні завдання

Студенти денної форми навчання виконують індивідуальні завдання у формі рефератів, які дозволяють більш поглиблено вивчати теоретичні основи курсу, надають практичні навички роботи з учбовою й науковою літературою й сприяють засвоєнню учбового матеріалу.

Метою виконання індивідуального завдання студентами денної форми навчання є оволодіння практичними навиками розв'язування теоретичних і практичних завдань.

Обсяг ІЗ– 20 годин.

2.2.5 Самостійна навчальна робота студента

Самостійна робота студента є основним засобом оволодіння матеріалом дисципліни, засвоєння необхідних умінь і навичок у час, вільний від обов'язкових навчальних занять. Під час такої роботи використовується навчальна, спеціальна література, а також тексти лекцій.

Зміст	Кількість годин
	6.100400
ЗМ 1. Основи комерційної роботи підприємства	20
Тема 1. Економічна сутність комерційної роботи підприємства	4
Тема 2. Поняття й зміст комерційної роботи підприємства	8
Тема 3. Система й принципи організації господарських відношень процесі комерційної роботи	8
ЗМ 2. Організація комерційної роботи підприємства	18
Тема 4. Основні суб'єкти комерційної роботи підприємства на товарному ринку	8
Тема 5. Витрати комерційного підприємства й формування цінової політики	6
Тема 6 Організація товарно-збутової політики підприємства	4
ЗМ 3. Визначення шляхів підвищення економічної ефективності комерційної роботи	10
Тема 7. Роль банків в організації комерційної роботи підприємства	6
Тема 8. Практичні рекомендації щодо рекламної роботи підприємства	2
Тема 9. Стратегічне управління комерційною роботою підприємства	2
Разом:	48

2.3 Засоби контролю та структура залікового кредиту

Вид та засоби контролю (тестування, контрольні роботи, індивідуальні роботи тощо)	Розподіл балів, %
Поточний контроль зі змістових модулів	
ЗМ .1. – тестовий контроль	20
ЗМ 2. – тестовий контроль	20
ЗМ 3 – тестовий контроль	20
Разом за поточним контролем	60
Підсумковий контроль з МОДУЛЮ	
Залік	40
Всього за модулем	100 %

Критерії залікової оцінки на підставі поточного контролю

Кількість балів	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS
Більше 90-100 включно	Відмінно	A
Більше 80-90 включно	Добре	B
Більше 70-80 включно		C
Більше 60-70 включно	Задовільно	D
Більше 50-60 включно		E
Більше 25-50 включно	Незадовільно з можливістю повторного складання	FX
Від 0 до 25 включно	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	F

2.4 Інформаційно-методичне забезпечення

Бібліографічні описи, Інтернет адреси	ЗМ, де застосовується
1. Рекомендована основна навчальна література	
1 Альбеков А. У., Согомонян С. А. Экономика коммерческого предприятия. Серия «Учебники, учебные пособия». – Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 448 с.	1-3
2Осипова Л. В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности. Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2000. – 624 с.	1-3
3Панкратов Ф.Г., Серьогіна Т.К. Комерційна справа: Навч. посібник. 2-е вид. – Рівне: Вертекс, 2002. – 352 с.	1-3
2. Додаткові джерела	
4Тарасюк Г. М. Планування комерційної діяльності: Навч. посібник – К.: Каравела, 2005. – 400 с.	1-3
5Третьяк С.Н. Коммерческая деятельность. Часть 1. Основы теории и организации. – Хабаровск: ДВГУПС, 1999. – 138 с.	1-3
6Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. – М.: Юристь, 2000.–659 с.	1-3

Навчальне видання

Чеканова Любов Григорівна

Програма й робоча програма навчальної дисципліни
«Комерційна робота» для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня:
бакалавр денної форми навчання напряму підготовки 6.100400- «Транспортні
технології»)

Редактор М. З. Аляб'єв

План 2009, поз. 427 Р

Підп. до друку 08.06.2010р.

Друк на ризографі

Тираж 10 пр.

Формат 60x84 1/16

Ум. друк. арк. 0,7

Зам. № 6004

Видавець і виготовлювач:

Харківська національна академія міського господарства,

вул. Революції, 12, Харків, 61002

Електронна адреса: rectorat@ksame.kharkov.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи: ДК №731 від 19.12.2001